



Beratungs- & Coaching - Programm

„Krisen-Management - CORONA - Kompakt“

Krisenmanagement – CORONA - Kompakt



Zielsetzung

Um in der aktuellen Krisensituation die Autohäuser vor drohendem Schaden bis hin zur Unternehmensinsolvenz zu bewahren, soll dieses Beratungsprogramm – mit Hilfe der Unterstützung durch staatliche Fördermittel (z.B. des BAFA) Autohäuser schnell und kostengünstig dabei unterstützen durch geeignete Maßnahmen:

- **a.) genügend Liquidität im Unternehmen zu halten bzw. zu diese zu erhöhen**
- **b.) durch Quick Wins kurz- & mittelfristig Kosten einzusparen**
- **c.) mittels Digital Marketing & -Sales neue Umsatzpotentiale zu erschließen**

um so das Autohaus sicher durch die Krise zu führen, flankiert durch eine der Situation angepassten & kontrollierten Geschäfts- und Liquiditätsplanung

Programmphasenübersicht



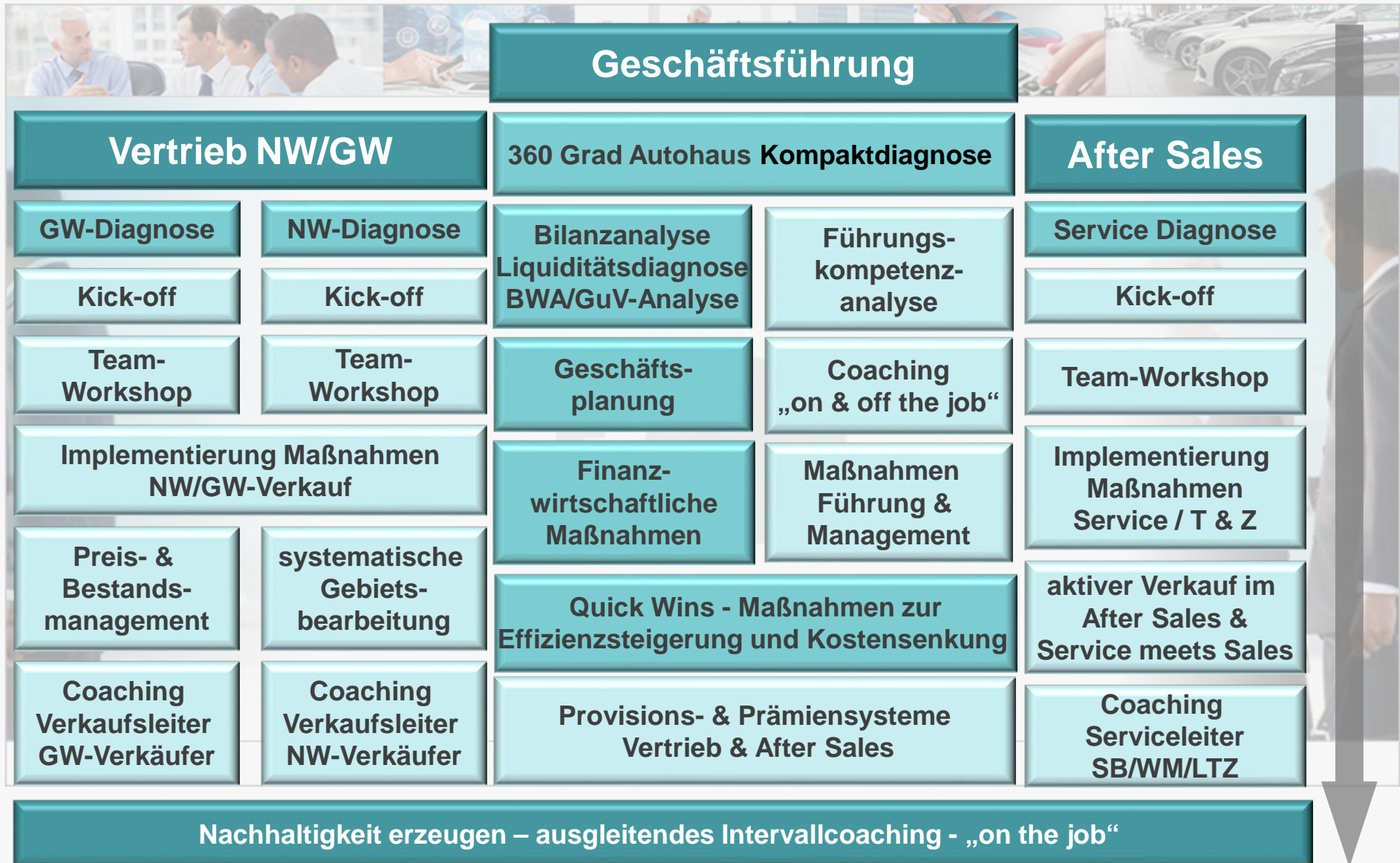
Phase 1: 360 Grad - Kompaktdiagnose Liquidität sowie Umsatz- & Kostendiagnose aller Sparten **1 Tag**

Phase 2: Entwicklung leistungswirtschaftlicher Maßnahmen (Quick Wins) in Vertrieb & After Sales zur Ertragsverbesserung & Kostensenkung **2 Tage**

Phase 3: Entwicklung finanzwirtschaftlicher Maßnahmen zur und Liquiditätsverbesserung sowie Anpassung der Geschäfts- & Liquiditätsplanung 2020 **1 Tag**

(je nach Art der Problemstellung im Unternehmen, kann die Verteilung der Tagwerke variieren)

Programmphasen – Krisenmanagement **CORONA Kompakt** *(dunkler hinterlegt)*



Phase 1: 360 Grad - Kompaktdiagnose Liquidität, Umsatz- & Kosten aller Sparten 1 Tag im Betrieb



Diagnose vor Ort im Autohaus mit Hilfe folgender Unterlagen:

- ACQUISIO Quick Check Autohaus
- Händlerbetriebsvergleich und aktuelle BWA
- Jahresabschluss des Vorjahres
- aktuelle Personalaufstellung
- aktueller Liquiditätsstatus & Darlehenspiegel
- aktuelle Fahrzeug- & Teilebestände
- aktuelle Forderungs-/OPOS-Liste

Phase 1: 360 Grad - Kompaktdiagnose Liquidität sowie Umsatz- & Kostendiagnose aller Sparten 1 Tag im Betrieb



Quick Check Autohaus

Name Autohaus:

Name Geschäftsführer:

Name Bearbeiter: Datum:

Hinweis: In den hell-türkisfarbenen Feldern bitte Zahlen & Daten kumulativ per Monat eintragen.

BEREICH SERVICE		
Servicepersonal/Werkstattdurchgänge	Anzahl	
Anzahl Monteure (Mechanik & Elektrik)		
Anzahl Monteure (Karosserie)		
Anzahl Monteure (Lack)		
Anzahl AZUBIS gewerblich (2. Lj. = 0,2; 3. Lj. = 0,4; 4. Lj. = 0,6)		
Arbeitszeit Monteure (Stunden pro Woche)		
Anzahl mitarbeitende Serviceleiter (= SL) = 0,5 und Serviceberater (= SB)		
Anzahl Werkstattmeister (= WM)		
Anzahl Serviceassistenzen (= SA)		
Anzahl Werkstattdurchgänge		
Lohnerlöse/Verrechnungssätze		EURO
	VS je Std.	Umsatz
Mechanik/Elektrik		
Garantie		
intern		
Karosserie		
Lack		
Stempelzeiten		Stunden
Anwesenheitsstunden Monteure & Azubis		
produktiv gestempelte Stunden Monteure & Azubis		
verkaufte Stunden Monteure & Azubis		
Personalkosten		EURO
Personalkosten Service Unproduktive inkl. Arbeitgeber-Anteil zur Soz.-Vers (AG-Anteil)		
Personalkosten Service Produktive inkl. AZUBI's & AG-Anteil		

BEREICH TEILE & ZUBEHÖR			
Umsätze/Bestände/Kosten	EURO		
Umsatz Teile & Zubehör (= T&Z) ohne Theke			
davon Erlöse Reifen & Räder			
davon Erlöse Schmierstoffe			
aktueller Gesamtbestand Teile & Zubehör			
Personalkosten Teiledienst unproduktiv inkl. AG Anteil			
Bruttoerträge / Kundenzufriedenheit		%	
Bruttoertrag Teile & Zubehör in % (Umsatz T&Z-Einkauf T&Z)/(Umsatz T&Z)			
CSI/CSS Kundenzufriedenheit After Sales (aktuellster Bericht)			
BEREICH VERTRIEB			
Vertriebspersonal	Anzahl		
Anzahl NW-Verkäufer			
Anzahl GW-Verkäufer			
Anzahl Mitarbeiter Disposition/Admin Verkauf			
Kennzahlen Verkauf		GW	Vorf.-wagen
verkaufte Stückzahl			
Umsatz (in EURO)			
durchschnittliche Standtage Bestand			
Zukaufquote GW in % v. verkaufte Stückzahl GW			
Bruttoertrag (VK-EK) in % vom Umsatz			
CSS/CSI Kundenzufriedenheit Verkauf			
Kosten für Aufbereitung & Instandsetzung			
BETRIEBSWIRTSCHAFT ALLGEMEIN			
Kennzahlen		%	
Eigenkapitalquote in % der Bilanzsumme			
Personalkosten gesamt in % vom Umsatz			
Bruttoertrag gesamt (alle Sparten) in % vom Umsatz			
Umsatzrendite AH gesamt vor Steuern in %			

Phase 1: 360 Grad - Kompaktdiagnose Liquidität sowie Umsatz- & Kostendiagnose aller Sparten - 1 Tag im Betrieb



- **Folgende Kategorien werden systematisch diagnostiziert und ausgewertet:**
 - Analyse einzelner Bilanzpositionen hinsichtlich deren Werthaltigkeit
 - Diagnose der Fahrzeug- und Teilebestände
 - Erstellung und Auswertung von Bilanzkennzahlen
 - Ermittlung des Vertriebs- und Werkstattpotenzials
 - Diagnose der direkten und indirekten Kosten
 - Diagnose des Forderungsbestands und darin enthaltener Risiken
 - Diagnose der kurzfristigen Buy Back Risiken
 - Ermittlung des kurz- & mittelfristigen Liquiditätsbedarfs

Phase 2: Entwicklung leistungswirtschaftlicher Maßnahmen

2 Tage im Betrieb



Folgende Optimierungsmaßnahmen werden gemeinsam mit der Geschäftsleitung erarbeitet und implementiert:

1. Entwicklung leistungswirtschaftlicher Maßnahmen für die relevanten Sparten im Autohaus – der Fokus liegt hier auf Quick Wins !
2. Erstellung eines individuell strukturierten Maßnahmenplans für die Geschäftsleitung zu folgenden Themenbereichen:
 - a.) Personal & Investition
 - b.) Kosten & Liquidität
 - c.) After Sales
 - d.) NW- & GW Vertrieb

Phase 3: Entwicklung finanzwirtschaftlicher Maßnahmen

1 Tag im Betrieb



Folgende Optimierungsmaßnahmen werden gemeinsam mit der Geschäftsleitung erarbeitet und implementiert:

1. Entwicklung finanzwirtschaftlicher Maßnahmen zur kurz- & mittelfristigen Liquiditätsverbesserung
2. Vorbereitung von Unterlagen und Charts für Verhandlung mit externen Geschäftspartnern
3. Überarbeitung und Anpassung der Geschäfts- & Liquiditätsplanung für das laufende Geschäftsjahr 2020

Optional Phase 4: Umsetzungscoaching & -Controlling

1 Tag im Betrieb



Maßnahmen im Detail:

1. Begleitung und Unterstützung bei der Maßnahmenumsetzung
2. Coaching der Geschäftsleitung „on & off the job“
3. Begleitung bei Banken- & Herstellergesprächen
4. Kontrolle der Maßnahmenumsetzung

Krisenmanagement CORONA Kompakt

Gesamt: 4 Tage im Betrieb zzgl. optionaler Erweiterung



Ergebnis und weitere Vorgehensweise

- Die gemeinsam mit der Geschäftsführung durchgeführte Diagnose liefert Klarheit über Potenziale, mögliche Defizite und Gefahren in der aktuellen Situation.
- Die sich aus der Diagnose ergebenden kurzfristig durchzuführenden finanz- & leistungswirtschaftlichen Maßnahmen dienen zu allererst der Unternehmenssicherung.
- Die gewonnenen Erkenntnisse zu betrieblichen Notwendigkeiten bieten dann die Basis für die Zusammenstellung des weiteren Beratungsprogramms zur Sicherung der Erträge sowie zur nachhaltigen Senkung der Kosten bzw. Verbesserung der Liquidität.



**Wenn wir Sie
überzeugt haben,
dann lassen Sie
uns gemeinsam
beginnen!**



Ihr Berater Jürgen Flock

